

回老家继承家业是怎样一种体验？

听听几位厂二代的自述

“回家继承家业，别人以为我就是喝喝茶、聊聊天，实际在流水线上干到痴癫”……最近，很多厂二代在社交媒体分享接手工厂后的日常。

他们多有海外留学经验，了解新兴事物，讨厌酒桌文化，在与父辈守旧观念的磕磕碰碰中一边改造传统行业，一边成长，因此又有“养成系企业家”的戏称。

厂二代是否真的拿起了“霸总”剧本？对于传统行业转型又有什么感受和想法？听听几位“95后”厂二代的自述。



Amber所在的创二代俱乐部活动。

Rose：“厂二代其实只有一个厂”

▲坐标广东，化妆品生产制造厂

二十多年前，我的父辈来广州从事化妆品生产制造，目前在广州、清远、四会等地有五个工厂。2019年之前，厂子主要做自有品牌和外贸订单，后面产线扩能后开始拓展OEM（原始设备制造商）和ODM（原始设计商）业务，就是俗称的代工和贴牌。

我本来毕业后在英国创业，但2020年回国碰上疫情，就顺理成章地进入厂子工作。不过，富二代至少富，但厂二代其实只有一个厂，传统企业的转型并不好做。

在当下供过于求的市场环境下，接手之后是通过研发和营销做

高溢价产品，走高质量发展之路，还是走极致性价比路线，深入下沉市场？这是厂二代要面临的选择。要压低成本，量就得足够大；要提质量就得投入研发，产品不能卖得便宜，还得再投入营销成本。

我相信产品才是最好的杠杆，选择了头皮养护赛道。研发必定要追求专精尖，我们这种中小型厂子，没法像大企业一样大手笔投入做研发，我就和母校一起达成产学研合作。但研发过程很难，赚不到钱，拿不到订单，还一直在花钱。

我和父辈们在这方面存在一定的观念冲突。我本科是化工专业，

在英国念的是商科硕士。进厂时觉得自己专业对口，创业经验丰富，一身才华就想大展拳脚，但一代们往往强势，比较谨慎，彼此间的关系会很紧张。后来我成功申请到两个护发配方专利，经过超百次的打磨后也研发出一款好的洗发产品，并成功拿到第一个百万订单。我也成为了该产品品牌的合伙人，见证了产品销售从0做到600万元。

我现在主要负责新锐品牌端对接及创新性新产品开发，自己也做品牌创新，相当于拉了一条新的业务线。这跟厂子原来的业务不冲突，还能带来名气。虽然我爸爸没有当面夸过我，会说“怎么那么久才拿到订单？”但我知道他心里是认可我的。

我觉得创业看清楚路很重要，但也需要一点运气，或者说需要自己去造势，不然很难得到帮助和支持。我和朋友一起建立了厂二代的微信群聊，现在人数已经超1000了。其实大部分厂二代位置都很尴尬，大家了解新兴事物，大多也能吃苦耐劳，但对自己厂子的业务又不够熟悉，想推进厂子转型，但没有直接决策的权力，这算是一个成长型群体吧。



Rose在自己家工厂进行产品研发。

Amber：接班失败成为创二代

▲坐标贵州，非遗食品工厂

2020年，因为疫情没有返回美国读书，选择了暂时休学。留在国内后零花钱大缩水，我隔三差五就要卑微地向父母伸手“要钱”。这时候我妈说我可以进厂子去打包，发高薪。就这样，我被我妈忽悠进厂了。

头两个月，我基本都在打包快递，一个月一万多元工资，也没人管，早上十点多去上班，下午两点多就走。起初也不想接班，但父母年纪大了，我们这个家族企业又没有一个小孩子愿意接班，我不忍心看着我妈每天干着急，就决定参与经营。

我差不多把整个生产过程都走了一遍，4个多月后上任CEO。当时满腔热血，带着要把产品做向全国的抱负做了很多工作，包括市场调查、调整组织架构、加强品控、增加品类、完善电商平台等，但我虽是CEO，实际上只有很小的事可以直接拍板，其他都要经过股东商量。于是频繁开会，引起很多股东亲戚的厌烦。而我们和一代们在思想上有很多冲突，提出来的建议90%都会被否掉。

干了三个多月，我身心疲惫，之

前和睦的关系也因一些利益牵扯弄得有点僵。半年后，我选择了独立创业，现在是创二代俱乐部的合伙人。这是一个公益组织的俱乐部，成员多是海归、北上广深以及贵州本地的创新创业者等，主要是发现和陪跑90/00后优秀创业者，一起整合资源，找到好商业模式，孵化好项目。

我的创业实践也能帮助自己家。比如我们家厂子之前也找MCN机构、网红做直播带货。但MCN要扣点，要压价格，对企业降本很不友好。网红带货又都是一时的流量，每场的销售额不能保证。依赖MCN和平台，企业没有自己的直播间，也沉淀不出来私域流量、用户数据等资产，但直播赛道又是每个企业如今都必须要去做的。

我们这种传统家族企业，很抵触资本，也很抵触职业经理人，自己做又突破不大。我们创二代俱乐部有个分布式直播超媒项目，不仅是引流带货，更多是帮助企业打造直播能力。我们可以和家族企业共建

一个子公司，这样既不影响母公司原有的业务，又可以使用合伙人的形式来打造第二增长曲线。

有些新的商业模式，你不加快脚步做，就会很快被竞争对手瓜分掉市场。我想通过创业拥有自己的资源配置权，有了团队和人脉之后再回去接班，或许能把厂子做大、品牌做强。



Amber在创二代俱乐部活动上发言。

Weiky：

一开始和父亲吵得很凶 直到我拿下公司史上最大订单

▲坐标东莞，过滤器生产厂家

2019年，我毕业后先去了一家箱包生产厂家做外贸跟单，做了两个多月，工资只有三千多元，不太满意。更重要的是，我父母身体不太好，隔行如隔山，既然迟早要进自己家这行，不如早点开始学习，于是我进厂了。

第一份工作是仓库打包，我从2019年的10月做到2020年的3月，后又去流水线上帮忙，早八晚八，工作11个小时，而且我们的流水线需要一直走动或者一直站着。后来销售部原经理工作出了纰漏，突然离职，我又不得不迅速补位销售部。

一开始，部门员工不太服我，请教问题时也没什么好脸色，我只能自己去摸索。就在接手销售的第二天晚上十点到十二点，有客户连续给我打了十几个电话来骂人，但问题并不出在我们身上。当时特别讨厌销售这份工作，一直愁眉苦脸，以至于销售部老员工觉得我会凶他们，会有点害怕我。

其实，不是每一个厂二代都会喜欢自己家工厂的工作。但是弟弟正在上高二，父母身体又不太好，自己不做确实没有人做，如果我能把10年的事情在5年内做完，等弟弟接班后我就可以做一些更感兴趣的事情，于是后来我主动调整了状态，现在甚至能笑着接受人家的批评。

很多厂二代面临的和一代的隔阂问题，我也有。之前，我爸爸并不支持做外贸，我和他在办公室吵得很凶，附近的人都能听到。前年，我接到一笔公司有史以来的最大订单，正是外贸单，还是现金交付，爸爸才对做外贸有所改观。

现在，我们也在考虑往外贸方向转，但局面还没有打开。产品货值不高、体积又大，做外贸运费高很吃亏。后来研发了新品，货值提高，体积变小才开启了外贸第一单。今年，我们招聘了一些外贸相关的人才，目前也正在为上海即将举办的行业国际展会做准备。现在员工越来越不好招聘，尤其是流水线工作，未来也考虑工厂能实现半自动化生产，以优化工序，提效降本。

进厂快四年了，我的工资根据不同任职岗位的标准，已经从4000元增加到12000元，这也是能力的体现吧。我现在的目标是，5年之后即使不上班了也能有稳定的收入，然后做自己想做的事。

（应采访对象要求，文中Rose、Amber、Weiky为化名）（中新经纬）